المركـــز الجامعـــي بغرداية

الملتقـــــى الدولـــــي الأول:

" الاقتصاد الإسلامي، الواقـــع..ورهانات المستقبل"

ورقـــة بحثيـــة بعنـــوان:

التأمين التكافلي الإسلامي
الواقع و الأفاق

محور المشاركة: التحديات التي تواجه الصناعة المالية الإسلامية.

من إعداد الباحث:

اللقب والإسم: مولاي خليل

الوظيفة: أستاذ مساعد بمعهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

المركز الجامعي – غليزان–، الجزائر.

الهاتف النقال: 07- 71- 96- 0796

البريد الإلكتروني:

khmoulay21@hotmail.fr

التأمين التكافلي الإسلامي
الواقع و الأفاق

ملخص البحث :

تبحث هذه الورقة البحثية في موضوع واقع و آفاق التامين التكافلي، بعد الأزمة المالية العالمية التي عصفت باقتصاديات العالم و ما نتج عنها من انهيارات لكبرى شركات العالم الواحدة تلو الأخرى ، اتسمت تلك الفترة بشعور نتج عنه توجه جديد للبحث عن البديل الذي يحسسهم بالأمان و يقيهم من أي أزمات غير متوقعة، و النتيجة تبني بديل أخلاقي يتوافق مع تعاليم الشريعة الإسلامية بعد فشل النظام الرأسمالي (المنطق التجاري) كما هو بالنسبة للتامين التكافلي. و برزت هذه الصناعة لتوفر لأكثر من مليار و نصف مسلم منتجات تأمينية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ، لذا نحاول ابتداء من هذه الدراسة تعرية واقع التكافل لكشف نقاط القصور و الجمود ومحاولة معالجتها لاستغلال نقاط القوة التي تتمتع بها هذه الصناعة.

و لتحقيق هدف البحث، قسمنا موضوع بحثنا إلى ثلاثة محاور رئيسية، و ذلك على النحو التالي:

المحور الأول: مبادئ التأمين التكافلي الإسلامي.

المحور الثاني: دوافع و مؤشرات نمو التامين التكافلي

المحور الثالث : تحديات و آفاق التامين التكافلي الإسلامي

Research Summary:

After the global financial crisis that devastated the economies of the world, and what resulted from the collapse of major companies in the world one after the other, marked the period with a sense resulted in a new direction to search for alternative Ihsshm safe and shielding them from any unexpected crises, and the result is the adoption of alternative moral compatible with the teachings of Islamic law after the failure of the capitalist system any commercial logic as it is for Takaful Insurance.And to achieve the goal of research, we discussed the subject of our three main axes, and in the following manner:

First: The principles of Takaful insurance.

Second axis: Motives and indicators of the growth of Takaful.

Third axis: Challenges and prospects of Takaful insurance.

مقدمة

يعتبر علماء الاقتصاد الإسلامي أن من انجازات صناعة التامين التكافلي هي استكمال مكونات "الطائر الإسلامي" الذي يشير إلى منظومة الاقتصاد الإسلامي، وذلك من خلال بناء الركيزة الثالثة من ركائز الاقتصاديات الحديثة (القطاع المصرفي ــ رأس الطائر– وقطاع الاستثمار–الجناح الأيمن– وقطاع التأمين ــ الجناح الأيسر). وحتى وقت قريب كانت المؤسسات المصرفية والاستثمارية الإسلامية تعاني من ارتفاع مخاطر أعمالها وعملياتها التي من المفترض أن تغطيها شركات التأمين.

ولكن نظراً لأن هذه الصناعة كانت تسيطر عليها شركات التأمين التقليدي فقد تسبب هذا في حرج شرعي مما هدد نمو مسيرة المؤسسات الإسلامية لفترة كبيرة. وكان لظهور التأمين التكافلي دور مهم كبديل ومنافس في آن واحد وهو ما أسهم في تخفيف حدة المخاطر التي كانت تتعرض لها المؤسسات الإسلامية في أغلب منتجاتها وعملياتها. وقد أسهم هذا النوع من التأمين في تقديم دعم استراتيجي لنمو الطائر الإسلامي واتساع نطاق أعماله ومنتجاته بأقل قدر ممكن من المخاطرة.

هذا على الصعيد المؤسساتي ، أما على الصعيد الفردي فان معدل التأمين على الحياة في الدول العربية منخفض بعض الشيء مقارنة بالدول الأخرى، المؤكد أن هذا الاختلاف في المعدلات له عدة مبررات وأسباب لعل أبرزها المعتقد الديني والثقافي، فالكثير من الأفراد يعزفون عن هذا النوع من المنتجات تخوفا من الدخول في شبهات عقائدية ولكن هذا العائق يمكن تجاوزه الآن بوجود التأمين التكافلي وهو أحد المنتجات التي تقدمها شركات التامين الإسلامية والذي يحمي الفرد ويحقق له الأمن وفق أسس الشريعة الإسلامية وذلك ما حقق الانتشار والنمو الذي تشهده الساحة حاليا والذي بدوره سيعزز من إنفاق الفرد على التأمين . إلا أن المهمة النبيلة للتامين التكافلي مازالت تشوبها بعض المعوقات على جميع الأصعدة من شانها أن تكبح مسيرتها و تضعف من حضورها على ساحة التامينات كبديل

لذا سنحاول في هذه الورقة البحثية إبراز مكانة التامين التكافلي في ساحة التأمينات العالمية بعرض أهم التجارب العالمية الرائدة في هدا المجال و أهم العوائق التي تعترض تطور هذا النوع من التأمينات الإسلامية و أهم الدوافع أو المؤشرات الاقتصادية التي تحث و تشجع على التوسع للتأمينات الإسلامية في السوق العالمي.

المحور الأول: مبادئ التامين التكافلي الإسلامي

1- مبادئ التأمينات الإسلامية:

من وجهة نظر الشريعة الإسلامية، حتى يكون عقد التامين جائزا شرعا من وجهة نظر الإسلام يجب أن يتوفر على الشروط أو المعايير التالية:

- تفادي الربا (الفوائد).
- تفادي الغرر (الغموض).
- تفادي الميسر (المجازفة).
- تفادي الاستثمارات المحرمة شرعا و التي تعتمد على المجازفة و كل الأنشطة المتعلقة بالمشروبات الكحولية أو التبغ.

أ-تفادي الربا:

يقوم التامين التجاري على أساس انه عقد معاوضة، بحيث يلتزم المؤمن له بدفع أقساط، و في المقابل يلتزم المؤمن بدفع التعويض في حالة وقوع الضرر، أي انه عقد معاوضة ينصب على استبدال النقد بالنقد و هذا مرفوض شرعا أي ما يعرف بالربا.

وهناك مواقع أخرى للربا نجدها في التأمين على الحياة، عندما يتوفى المؤمن له يتحصل أهله على مبلغ تعويض قيمته اكبر من مجموع الأقساط المدفوعة.

أما أعضاء الجماعة التأمينية التكافلية يقومون بالتبرع بدفع اشتراكات بنية رفع الضرر و الغبن عن بعضهم البعض و حافزهم في ذلك ابتغاء وجه الله.

ب- تفادي الجهالة و الغرر:

يقوم نظام التامين التجاري على الجهالة و الغرر، لأنه عند التعاقد المؤمن يجهل ما إذا سيحصل على مبلغ التامين أم لا، كما أن المؤمن و المؤمن له يجهلان مقدار التعويض، و من ناحية أخرى يجهل كل منهما ماذا سيدفع و متي سيحصل الخطر، أما الغرر يدخل في الأجل و هو محرما شرعا.

ج- تفادي المقامرة و المراهنة:

حيث هناك احتمال الكسب و الخسارة، مثل أن يقوم المؤمن له بدفع قسط معين أملا في أن يحصل على قيمة اكبر في المستقبل و هذا شكل من أشكال المراهنة.

أما في النظام التكافلي الإسلامي، يأخذ الفرد صفة المؤمن له و المؤمن، و أن ما يدفعه يظل ملكا له ما لم يحدث تعويضات أو خسارة، كما أن ما يأخذه من تعويضات يعتبر تبرعا من إخوانه عن طيب خاطر تأكيدا لروح التكافل و الترابط و بالتالي تنتفي شبهة المقامرة و المراهنة.

د- تفادي الاستثمارات المحرمة:

يتم استثمار فائض أموال أقساط التامين التجاري في المجالات التي تحقق أرباحا عالية، بغض النظر عما إذا كانت جائزة شرعا أم لا، أو وضع أموال الأقساط في البنوك مقابل فائدة (الربا)، أما في النظام التكافلي فيتم استثمار فائض الاشتراكات في الاستثمارات الشرعية البعيدة عن الربا، و التي تحقق الخير للأعضاء و المجتمع معا.

2-عقد التكافل:

كلمة تكافل في اللغة العربية تعني ضمان / كفالة الناس بعضهم لبعض أو الضمان المشترك/المتبادل، والتأمين التكافلي مبني على نظام التبرع الذي يجعل هذا التأمين خاليا من الجهالة ومن القمار، فكل مشترك في نظام التأمين التكافلي يطلب الحماية عليه أن يخلص النية في مساعدة المشتركين الآخرين عند تعرضهم للمخاطر . وهكذا يمكن القول أن لدينا تأمين تكافلي إسلامي عندما يوافق كل مشترك على المشاركة في صندوق أو حساب تم انشاؤه لإصلاح الضرر الذي قد يتعرض له أي من المشتركين(المتكافلين) ، نتيجة تحقق أي من الأخطار المضمونة الموجودة في عقود التكافل (التأمين).

3- نشأة التامين التكافلي:

أول تطبيق لعقود التأمين الإسلامي من خلال بنك فيصل الإسلامي بالسودان عام 1979م، ولكنه اعتبر أن بدء التطبيق الفعلي بعد صدور فتوى مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي وتوالي إنشاء ثلاثة مجموعات مالية (بنك فيصل الإسلامي – مجموعة دلة البركة – دار

المال الإسلامي) لشركات تأمين تكافلية ثم انتقال الفكرة إلى دولة ماليزيا التـي أعـادت صـياغة الفكرة ونشرتها وصدرتها على مستوى العالم .

4- قواعد التأمين التكافلي الإسلامي:

انبثقت فكرة التامين التكافلي الإسلامي من التأمين التعاوني التقليدي ولكنه لا يقتصر على أصحاب مهنة معينة أو شريحة معينة من المجتمع ، فهو أشمل وأعم بحيث يلبي حاجة المجتمع من أفراد ومؤسسات وشركات وغير ذلك، كما أنه ينسجم مع أحكام وقواعد الشريعة الإسلامية الغراء.

والتأمين التكافلي له قواعد وأسس يحرص ممارسوه والمشاركين به على تطبيقها أشد الحرص وهي :

- **الضمان المشترك(المتبادل):** ويقصد به دفع قيمة الخسارة من الصندوق المشترك الذي كان قد تم تأسيسه من اشتراكات أو تبرعات حملة وثائق التكافل، بحيث تتوزع المسؤولية على حملة وثائق التكافل ويشترك الجميع في دفع الخسائر وهكذا يكون حملة الوثائق هم الضامنون والمؤمّن لهم في نفس الوقت ، ويكون المؤمّن (شركة التأمين) مسؤولا عن إدارة عمليات التأمين لمصلحة كافة المشاركين.
- **إزالة الجهالة أو الغـرر:** مصدر الأموال الموجودة في صندوق التكافل هو تبرعات (اشتراكات) قام بدفعها حملة وثائق التكافل عن طيب خاطر بغرض مساعدة بعضهم، الذين قد يتعرضون لخسارة مالية نتيجة ممارسة أعمالهم المتنوعة.

- **ملكية صندوق التكافل:** تعود ملكية صندوق التكافل إلى حملة وثائق التكافل أنفسهم، وهم بهذه الصفة يستحقون عوائده دون غيرهم، وكذلك فان الأموال المتبقية في هذا الصندوق في نهاية المدة (الفائض التأميني) تعود لهم وتوزع عليهم.
- **الاستـثـمـار:** يشترط في الاستثمارات التي تنبثق عن أعمال الصندوق أن تكون منسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية وأن تبتعد بشكل خاص عن الربا أو المحرمات. وكذلك التأمين يجب أن يستثمر بطرق شرعية بعيدا عن الربا أو التجارة المحرمة.

- **الرقـابة الشرعيـة** : يجب على كل مؤمّن / شركة تأمين تكافلي أن يحرص على وجود هيئة رقابة شرعية مهمتها مراقبة أعمال الشركة للتأكد من مطابقتها لأحكام

الشريعة الإسلامية الغراء ولا يجوز لأحد أن يتدخل في فتاوى وقرارات هذه الهيئة وعلى المؤمّن التقيد بهذه الفتاوى والقرارات.

و تجدر الإشارة إلى انه وقع لبس فيما يخص شرعية التامين التكافلي و تشبيهه بالتامين التجاري من طرف بعض الفقهاء، أما الغالبية من علماء وفقهاء الأمة المعاصرين فقد أفتوا بأن التأمين التعاوني التكافلي الخالي من المقامرة والجهالة والربا حلال شرعا. وقد بنى هؤلاء العلماء فتواهم على أساس أن التأمين في العصر الحاضر ضرورة أو متطلب قانوني تفرضه القوانين الوضعية للدول وآخرين قالوا بأنه حاجة تنزل بمنزلة الضرورة وتقدر بقدرها.

وقد أصدر المجلس الأوروبي الإسلامي للبحوث والفتاوى حديثا الفتوى التالية:

« التأمين التجاري حرام بناء على رأي معظم الفقهاء المعاصرين .وكما هو معلوم يوجد في الدول غير الإسلامية شركات تأمين تعاونية أو تبادلية.ولا يوجد ما يمنع من وجهة نظر الشـــريعة الإسلامية من التعامل مع هذه الشركات .وهكذا فمن غير المسموح للمسلم المقيم في أي دولة يوجد فيها شركات تأمين تعاونية أن يتعامل مع شركة تأمين تجارية ، ولكن لامانع من التعامل مع شركات التأمين التجارية عند عدم وجود شركة تأمين تعاونية فقط عند الضرورة » .

5- إدارة التامين التكافلي:

تستخدم شركات التأمين الإسلامية التكافلية ثلاث نماذج شرعية في تنفيذ أعمالها المالية و إدارة صناديق التكافل على وجه التحديد وهي: نموذج الوكالة، نموذج المضاربة، والنموذج المختلط (انظر الملحق).

جدول (01): مقارنة التأمين التكافلي مع التأمين التجاري و التأمين التعاوني:

الموضوع	النظام التكافلي الإسلامي Takaful	النظام التعاوني التقليدي Mutuelle	نظام التأمين التجاري Classique
العقود المستخدمة	تبرع بقصد التعاون	منفعة متبادلة	تجاري يقصد منه الربح
مسؤولية المؤمّن (الشركة)	دفع التعويضات والمصاريف من صندوق التكافل أو من القرض الحسن في حالة عجز الصندوق.	دفع المطالبات والمصاريف من صندوق الاشتراكات وفي حالة العجز يطلب اشتراكات إضافية من المشاركين.	دفع التعويضات والمصاريف من الصندوق المختلط (أقساط ورأس مال).
مسؤولية حملة الوثائق	دفع الاشتراكات.	دفع الاشتراكات الأساسية والإضافية عند اللزوم.	دفع الأقساط.
رأس المال المستخدم في دفع التعويضات	اشتراكات حملة وثائق التكافل.	اشتراكات المؤسسين.	رأس مال المساهمين والأقساط.
الاستثمار	مقيد بأحكام الشريعة الإسلامية	لا يوجد قيود شرعية	لا يوجد قيود شرعية
الحسابات الداخلية	يوجد حسابين(صندوقين) حساب حملة الوثائق. حساب المساهمين في الشركة.	يوجد حساب واحد فقط هو حساب المشاركين.	يوجد حساب واحد فقط مختلط لرأس المال والأقساط.
الفائض التأميني وعوائد استثمار الاشتراكات	من حق حملة الوثائق ويعاد توزيعه عليهم	من حق المشاركين ويوزع عليهم	يعتبر ربح للمساهمين

المصدر: من إعداد الباحث

<u>المحور الثاني:</u> دوافع و مؤشرات نمو التأمين التكافلي

1- لمحة عن سوق التأمين التكافلي العالمي:

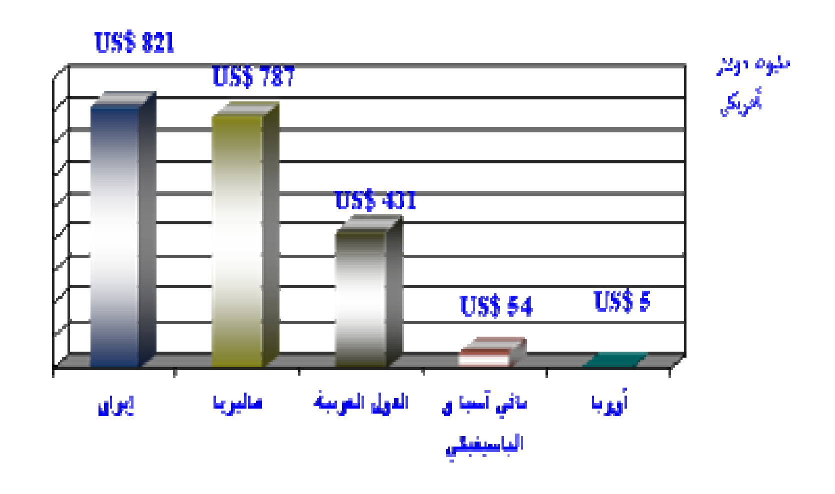
شهد التأمين التكافلي الإسلامي في العالم نمواً ملحوظاً خلال السنوات القليلة الماضية، دفعه لأن يحجز لنفسه مكانة كبيرة في سوق التأمينات العالمية ويجعله منافساً قوياً للتأمين التقليدي الذي ظل لسنوات عديدة يحظى وحيداً بكعكة هذا القطاع.

فنجد اليوم وفقا للإحصائيات المتوافرة في هذا الخصوص تزايد ملحوظ في شركات التأمين التكافلي وإعادة التأمين التكافلي ليصل عددها إلى أكثر من 54 شركة في المنطقة العربية و103 شركات في العالم، وهو أمر لم يكن موجودا في الماضي القريب، إن لهذه الإحصائيات دلالة واضحة على تنامي الطلب على المنتجات التأمينية التكافلية وحاجة السوق المالي لها.

و يتميز السوق العالمي للتكافل بما يلي:

- أكثر من مليار ونصف مسلم حول العالم.
- حوالي 54 شركة تكافل عاملة وهذا الرقم في ازدياد.
- أكثر من سبعة شركات تكافل حاليا تحت التأسيس في الشرق الأوسط.
- إيران وماليزيا أكثر الأسواق وعيا وتطورا من حيث التأمين الإسلامي.
- جميع الشركات التي تعمل وفق أحكام الشريعة ملزمة بالتأمين التكافلي.
- الاشتراكات (الأقساط) المتوقعة في عام 2010 بحدود 7 مليار دولار.

ورجوعا إلى تقارير المؤسسات التأمينية الكبرى فقد بلغ معدل الإنفاق الفردي للتأمين على الحياة في المملكة العربية السعودية 7،1 دولار و74 دولارا في الإمارات مقارنة بـــ 1600 دولارا في الولايات المتحدة الأمريكية ومقابل 247 دولار على المستوى العالمي.



الحجم التقديري لاشتراكات التكافل حوالي ملياري دولار

المصدر: http://www.almasrifiah.com/2009/10/01/article_286291.html

2- صناعة التكافل وعوامل الجذب:

بصفة عامة يمكن حصر أهم العوامل التي تمكن صناعة التامين التكافلي من تكوين قاعدة عملاء عريضة على المديين المتوسط و الطويل كما يلي:

- نمو مذهل في قطاع الاستثمار الإسلامي في العقدين الماضيين.
- مقاومة للتأمين التقليدي من غالب الشرائح الاجتماعية.
- وعي بالمنتجات المالية الإسلامية و تفضيل لها.
- نظرة إيجابية من الجهات الرقابية و التشريعية المختصة.
- تزايد اهتمام شركات التأمين العالمية بإنشاء شركات إعادة تكافل.

لكن عند التدقيق و التمعن في مبادئ التامين التكافلي و الغوص في حيثياتها يمكن عمل موازنة بينها و بين مبادئ التامين التجاري لإيجاد نقاط القوة و الضعف من الناحية التجارية و التي تقودنا للإجابة على التساؤلات التالية: هل من السهل تسويق المنتج الإسلامي مقارنة مع المنتج التأميني التجاري و ما قدرته على المنافسة.

مما سبق يمكن حصر نقاط القوة التي بدورها تعتبر عوامل جذب يمكن استغلالها من الناحية التسويقية لجذب اكبر عدد من العملاء لتطوير التامين التكافلي، خاصة في الدول الغربية التي تتميز بأغلبيتها غير المسلمة، ويقول في هذا الشأن مسؤول رفيع المستوى في البنك العالمي Zurich Assurances. " أن نجاح هذا النوع من المنتجات الإسلامية يعتمد في جزء منه على لباسها التسويقي و طريقة عرضها.

جدول (02): اثر مبادئ التامين التكافلي في المنافسة التجارية مع التامين التجاري.

المبادئ	نقطة قوة	نقطة ضعف	الأثر التنافسي
مبدأ التبرع	×		هذا المبدأ لصالح الشركة الإسلامية من حيث المنافسة و التسويق لان المشتركين لا يحسون بان جميع إقساطهم قد خرجت من ذممهم كلية بل يعود إليهم ما يبقى منها و هو الفائض.
مبدأ الفصل بين أموال المشتركين و المساهمين	×		هذا المبدأ عنصر قوة للشركة الإسلامية لتسويق منتجاتها التأمينية بين المشتركين لان لهم أملا كبيرا في إعادة جزء مناسب من أقساطهم إليهم الفائض.
مشاركة المشتركين (حملة الوثائق) في مجلس الإدارة	×		- عنصر ممتاز للتسويق بحيث أصبح من الممكن في بعض شركات التامين الإسلامية إشراك حملة الوثائق في إدارة التامين من خلال إنشاء هيئة للمشتركين تمثلهم في جلسات مجلس الإدارة.
وجود الهيئة الشرعية	×		- وجود هيئة الفتوى و الرقابة الشرعية يعطي ضمانا و اطمئنانا بسلامة المنتج من الناحية الإسلامية و يساعد على تسويق منتجات التامين الإسلامي حتى و لو كانت أغلى من المنتجات التقليدية.
مبدأ الفائض	×		- عنصر جذب و تسويق جيد لكسب المزيد من المشتركين و لاسيما إذا نجحت الشركة في توزيع فائض جيد مثل الشركة الإسلامية القطرية التي وزعت فائضا سنة 2007 بلغ 17%.
مبدأ الاستفادة من الأرباح	×		- انه عنصر ضعف بالنسبة للشركة لكن يعتبر عنصر قوة بالنسبة لحملة الوثائق، فالأقساط في شركات التامين الإسلامية تكون معتدلة لان تلك الشركات لاتستفيد كثيرا من ضخامتها ، لان الزائد ليس لها بل للمشتركين، أما بالنسبة لشركات التامين التقليدية فهي تستفيد كثيرا من الأقساط لذلك تحاول قدر الإمكان تضخيم الإقساط بقدر ما تسمح به السوق لان الزائد لها.

المصدر: من إعداد الباحث

إذن الملاحظ من الجدول أن جميع المبادئ الخاصة بالتامين الإسلامي هي عناصر جذب و تسويق لتصريف منتجات التامين الإسلامي، و هي غير متوافرة في التامين التجاري التقليدي، إضافة إلى توافق التامين التكافلي مع مشاعر المسلمين و حساسيتهم للحرام، ويمكن توظيفها في حملات التشهير بالتامين التكافلي و اكتساح الأسواق غير المسلمة التي يؤمن أفرادها بالامتيازات التي تنجر عن استعمال التامين، سواء كان تجاري أو إسلامي، و لا شئ غير ذلك.

<u>المحور الثالث :</u> تحديات و آفاق التأمين التكافلي الإسلامي

سنحاول من خلال هذا المحور رصد أهم التحديات التي يمكن أن تتجلى في شكل مخاطر من شانها أن تمثل عائق أمام تطور صناعة التامين التكافلي، و هذا لا يمنع إبراز افاقها.

1- التحديات:

1.1.المخاطر المتعلقة بالبيئة التشريعية للتأمينات الإسلامية:

لا تزال شركات التكافل في معظم البلدان تمارس عملها دون وجود قانون خاص للإشراف والرقابة عليها، مما يجعل هذه الشركات بعيدة عن الضبط بمعايير ثابتة ومحددة ومعلنه من قبل الدولة، فلا تزال شركات التكافل تعمل في تلك الدول تحت سلطة هيئات الرقابة و الإشراف التي صممت لشركات التامين التقليدية.

و كمثال عن ذلك التأمينات الإسلامية في المغرب، فقانون التأمينات المغربي لا يفرق بين المنتجات الإسلامية و المنتجات التقليدية في لوائحه التنظيمية، إلى حد الآن لم يظهر للوجود قانون خاص بالتأمينات الإسلامية، و تبقى هذه الأخيرة خاضعة للقانون الذي ينظم التأمينات التقليدية و اكتفى المشرع المغربي بالسماح لمؤسسات التامين الإسلامية بتحديد شروط العملية في عقد التأمين.

و الجزائر ليست بمنأى عن هذا الخلل، رغم أن التجربة المصرفية الإسلامية في الجزائر الممثلة في بنك البركة قاربت العقدين، و يطالب المختصون في الصناعة المالية الإسلامية الحكومة الجزائرية بالإسراع في استصدار تشريعات و قوانين مناسبة، للتوسع و السماح للاقتصاد الجزائري بالاستفادة منها بشكل حقيقي.

وهذا التحدي يمكن التغلب عليه من خلال إصدار قانون خاص للرقابة والإشراف على شركات التكافل، كما هو معمول به لدى بعض الدول، كماليزيا، اندونيسيا، مصر ، السودان و حتى انجلترا.

2.1.المخاطر المتعلقة بهيئات الرقابة الشرعية (Shariah Board):

ما لا شك فيه هو أن كل مؤسسة مالية إسلامية تراقبها هيئة شرعية تسهر على رصد توافق المنتجات المطروحة للجمهور وكل المعاملات المالية مع أحكام الشريعة الإسلامية، لإنجاح مسيرتها و تطويرها.

وفي قرار أصدره مجلس المجمع الفقهي الإسلامي الدولي تحت رقم **177 (3/19)** بشأن دور الرقابة الشرعية في ضبط أعمال البنوك الإسلامية أهميتها، شروطها، طريقة عملها، بتاريخ 26 ابريل 2009، جاء في مضمونه:" يقصد بالرقابة الشرعية إصدار الفتاوى والأحكام الشرعية المتعلقة بنشاط المؤسسة المالية ومتابعة تنفيذها، والتأكد من سلامة تطبيقها ".

و يعرف نفس القرار هيئة الرقابة الشرعية كما يلي "وهي مجموعة من العلماء المتخصصين في الفقه الإسلامي وبخاصة فقه المعاملات لا يقل عددهم عن ثلاثة، ممن تتحقق فيهم الأهلية العلمية والدراية بالواقع العملي، تقوم بإصدار الفتاوى والمراجعة للتأكد من أن جميع معاملات المؤسسة متوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، وتقديم تقرير بذلك للجمعية العامة، وتكون قراراتها ملزمة".

ولقد ركز هذا القرار على ضرورة استقلالية هذه الهيئة على جميع الأصعدة (المالية و الإدارية)، و لضمان هذه الاستقلالية نص على مجموعة من الشروط التي يجب مراعاتها عند انتقاء و تعيين أعضاء الهيئة الشرعية (***shariah scholars***) مثل تعيين الأعضاء و تحديد المكافآت يتم من قبل الجمعية العامة للمؤسسات المالية بعد المصادقة على ذلك من الرقابة الشرعية المركزية [*]، و أن لا يكون أحد أعضاء الهيئة الشرعية مديرا تنفيذيا أو موظفا بالإدارة تفاديا لأية تهمة متوقعة.

لكن الواقع أبان عن عيوب كثيرة، بحيث كثر الحديث خلال السنوات الأخيرة عن استقالات جماعية لأعضاء هيئات الرقابة الشرعية، بسبب الصدامات و تضارب المصالح مع مجالس الإدارة لبعض البنوك الإسلامية، مثلما حدث في احد المصارف الإسلامية السعودية سنة 2007.

ولقد طالب مؤخرا العديد من الخبراء و المختصين بتفعيل دور الرقابة الشرعية بتحريرها من الضغوطات التي تمارسها مجالس الإدارة للمؤسسات المالية الإسلامية لإباحة بعض التصرفات، و العمل على إيجاد مكاتب رقابة شرعية مستقلة تماما عن المؤسسات المالية لإعطاء

---

*

مصداقية أكثر للمؤسسات المالية التي تقدم منتجات مالية إسلامية يتسم تسويقها بنوع من الحساسية (حساسية المسلمين للحرام).

لكن رغم هذه الضوابط و الإجراءات الاحترازية التنظيمية، تبقى مهمة هذه الهيئات لا تخلو من بعض النقائص و العوائق التي من شانها أن تؤثر مستقبلا على ازدهار الاقتصاد الإسلامي بصفة عامة و نمو صناعة التأمين التكافلي بصفة خاصة، نذكر منها مايلي:

– ضعف التأهيل الفني و المهني في مجال التأمينات بالنسبة لأعضاء الهيئة، مما يؤثر سلبا على إصدار الفتوى بشكلها الصحيح أي التكييف الشرعي الصحيح للمسالة محل البحث.

– كثرة انشغالات أعضاء هيئات الرقابة الشرعية و تعدد عضوياتهم في أكثر من هيئة

إذ هناك تخوف من صعوبة خلافة الجيل الأول للفقهاء و المتخصصين في الصناعة المالية الإسلامية.

و في هذا الصدد كشفت دراسة حديثة صادرة عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (**CIBAFI**) بعنوان "**الهيئات الشرعية بالبنوك الإسلامية**" أن المصارف الإسلامية سوف تواجه الكثير من المشاكل في المرحلة القادمة عند تشكيلها هيئات الرقابة الشرعية، أبرزها قلة عدد الفقهاء المتخصصين في المعاملات المصرفية والمسائل الاقتصادية الحديثة، ما يؤدي إلى عدم وجود تصور واضح للقضايا، ومن ثم صعوبة الوصول للحكم الشرعي الصحيح.

أن الرقابة الشرعية ضرورة حيوية للنظام المالي الإسلامي، فالأساس الذي قامت عليه المؤسسات المالية الإسلامية هو تقديم البديل الشرعي للمؤسسات المالية الربوية غير المشروعة معتمدة في ذلك على خبرة و كفاءة كوادرها في المجال الفقهي و المعاملات المالية الحديثة لدراسة و المنتجات الإسلامية المبتكرة، ولذا كانت هيئة الرقابة الشرعية هي الجهة التي تراقب وترصد سير عمل المؤسسات المالية الإسلامية والتزامها وتطبيقها في معاملاتها للأحكام الشرعية، كما أن وجودها يعطي المؤسسة المالية الإسلامية الصبغة الشرعية، ويعطي الجمهور الثقة في التعامل معها، وتأكيد قوي على أن المؤسسات المالية الإسلامية ليست الوجه الأخر للافتة تجارية تخص المؤسسات المالية الربوية .

3.1.المخاطر المتعلقة بثقافة التكافل:

يعرفها **الدكتور موسى القضاة** بأنها: هي إدراك حقيقة التكافل التي تطبقها شركات التكافل و معرفة أهداف قيام صناديق التكافل و أهم الفروق بين التامين التجاري و التكافلي.

هناك ضعف في نشر الثقافة و التوعية التأمينية من خلال شركات التامين التكافلية، حيث يمثل هذا الموضوع تحديا كبيرا و حقيقيا في كيفية إيصال الفكرة، إذ يتطلب تضافر جهود جميع أطراف هذه الصناعة من شركات وجهات رقابية حكومية ومزودي الخدمة التأمينية بمختلف أشكالها.

4.1.مخاطر تتعلق بالمشروعية (Sharia compliant):

تشير معظم الدراسات حول تنافسية المؤسسات المالية الإسلامية، أن الميزة التنافسية للمنتج الإسلامي تكمن في توافقه مع أحكام الشريعة الإسلامية، أي في مشروعيته، لكن بعد تعاظم الحصة السوقية للمؤسسات المالية الإسلامية خاصة بعد انهيار كل ما يتنافى مع الأخلاق في خضم الأزمة المالية العالمية الأخيرة، تسعى المؤسسات المالية التقليدية جاهدة للظفر بجزء من حصة المؤسسات المالية الإسلامية بخلق شبابيك أو نوافذ إسلامية (اسلمة المؤسسات المالية التقليدية) أو بطريقة أخرى يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- استناد شركات التامين التقليدية للفتاوى التي صدرت من بعض العلماء بإباحة التامين التقليدي.
- تبني بعض علماء الشريعة أراء تنفي الفرق بين التامين التقليدي و التامين التكافلي.

إذن يمكن للإشاعات و الأقاويل المغرضة و الافتراءات حول عدم صحة المنتجات التأمينية الإسلامية المطروحة شرعا، أن تهز مكانة هذه الصناعة الإسلامية، لكن بفضل اجتهاد علمائنا الأجلاء تم رفع الشبهات عنها و إعادة بعثها بتوضيح الفروق الجوهرية بينها وبين التامين التجاري.

وتجدر الإشارة إلى انه وضع حد لهذه التجاذبات بفتوى صادرة عن المجلس الأوروبي للإفتاء و البحوث في دورته التاسعة عشر المنعقدة في اسطنبول سنة 2009 برئاسة العلامة الدكتور يوسف القرضاوي، تقضي بشرعية التامين التكافلي شريطة احترام الأسس و المبادئ التي تميزه عن التامين التجاري المنصوص عليها و المؤكدة بصريح العبارة في نص الفتوى.

5.1.مخاطر متعلقة بإعادة التكافل (Retakaful):

لا قيام لشركات التامين و لا ازدهار لصناعة التامين إلا بترتيبات إعادة التامين، و لقد واجهت شركات التامين التكافلي هذه المشكلة في بداية حياتها، و أول من واجهها هي شركة التأمينات السودانية أول شركة تامين تكافلية، التي تحتم عليها التعامل مع شركات إعادة التامين التجارية في ظل غياب شركات إعادة التامين الإسلامية (إعادة التكافل)، لكن تحت شروط معينة حددتها الفتوى الصادرة عن هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي السوداني، وهذا لضمان توافقها مع مبادئ التأمينات الإسلامية.

وهذه الرخصة المشروطة، جاءت بناءا على مبدأ مفاده أن عدم إجراء ترتيبات إعادة التامين قد يترتب عليه تقويض المشروع، إذ أن الاعتماد على رأسمال الشركة و الأقساط قد يترتب عليه في حالة حدوث خسائر ضخمة انهيار شركة التامين التكافلي، إذن كانت هناك حاجة ملحة لإعادة التامين، لضمان استمرارية شركات التامين الإسلامية المستحدثة في تقديم خدماتها المالية الإسلامية.

و يمكن أن نلخص الضوابط التي أقرتها هيئة الرقابة الشرعية لترتيب عملية إعادة التامين لدى شركات إعادة التامين التجارية كما يلي:

– تقليل النسبة التي تدفع من الأقساط لشركات إعادة التأمين التجارية إلى أدنى حد ممكن (القدر الذي يزيل الحاجة*).

– عدم تقاضي عمولة من شركات إعادة التأمين التجارية.

– ألا تدفع شركة التأمين التكافلي فائدة على الاحتياطات التي تحتفظ بها.

– عدم تدخل شركة التأمين التكافلي في طريقة استثمار شركة إعادة التأمين لأقساط إعادة التأمين المدفوعة لها، وعدم المطالبة بنصيب في عائد استثماراتها، وعدم المسئولية عن الخسارة التي تتعرض لها.

– أن يكون الاتفاق مع شركة إعادة التأمين لأقصر مدة ممكنة، وأن ترجع شركة التأمين التكافلي إلى هيئة الرقابة الشرعية كلما أرادت تجديد الاتفاقية مع شركات إعادة التأمين التجارية.

* الضرورة بالمعنى الفقهي غير متصور وجودها في التامين لان الضرورة هي أن يبلغ المرء حدا إن لم يتناول الممنوع هلك، لكن هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي السوداني رأت جواز إعادة التامين لدى شركات التامين التجارية لوجود الحاجة المتعينة لذلك.

– العمل على إنشاء شركة إعادة تأمين تكافلي تغني عن التعامل مع شركات إعادة التأمين التجاري.

إلا أن هذه العقبة بدأت بالتلاشي بعد ظهور عدة شركات للتكافل في العالم، مما دفع لإنشاء شركات إعادة تكافل عالمية ضخمة مثل الشركة الماليزية "ري تكافل"، "سعودي ري"، "ايشيان ري تكافل" ... .

كما أن ارتفاع عدد شركات التكافل و شركات إعادة التكافل دفع كبريات شركات إعادة التامين العالمية مثل شركة "سويس ري" السويسرية، هنوفر،كنفريوم ، لإنشاء نوافذ إعادة التكافل (Retakaful window) لتجتذب حصتها من سوق التكافل باعتباره سوق واعد لاستقطاب و جلب المزيد من رؤوس الأموال المسلمة و خاصة الخليجية.

لكن صناعة إعادة التامين التكافلي مازالت تواجه عديدا من التحديات و تتعدد أمامها المعوقات، و مازالت تحتاج إلى جهد كبير من قبل القائمين على المالية الإسلامية حتى تحقق الأهداف المرجوة منها، و يتفق الخبراء على أن تطور صناعة التامين التكافلي مرهون بمدى استعداد شركات إعادة التكافل لحمايتها، و تتمثل أهم التحديات في ما يلي:

- ضعف القدرة المالية لشركات إعادة التكافل.
- انخفاض عدد شركات إعادة التكافل على المستوى المحلي في بعض البلدان.

6.1.التحديات المتعلقة بصندوق التكافل:

صندوق التكافل في شركات التكافل، إما أن يحقق فائضا أو يلحق به عجزا ، وفي تلك الحالتين نجد بعض التحديات.

أ– في حالة الفائض:

قبل أن نعرج على التحديات، يحب أن نوضح معنى الفائض، و لقد عرفته هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية* في المعيار الشرعي للهيئة رقم 26 حول التأمين

* هيئة عالمية ذات شخصية معنوية مستقلة لا تسعى إلى الربح. وتهدف الهيئة إلى تطوير معايير الصناعة المالية والمصرفية الإسلامية: معايير المحاسبة والمراجعة والضبط وأخلاقيات العمل والمعايير الشرعية.

الإسلامي بأنه " ما تبقى من أقساط المشتركين والاحتياطات في صندوق التكافل وعوائدهما بعد خصم جميع المصاريف والتعويضات المدفوعة، وهذا الناتج ليس ربحا وإنما يسمى الفائض".

لكن الإشكال المطروح منذ نشأة شركات التامين التكافلي يكمن في كيفية توزيع الفائض في حالة تحققه، و تباين وجهات النظر حول ذلك وتعدد الحلول المقترحة ، إذ نص البند 5/5 في المعيار الشرعي للهيئة حول التأمين الإسلامي على كيفية التصرف في الفائض كما يلي : " يجوز أن تشتمل اللوائح المعتمدة على التصرف في الفائض بما فيه المصلحة حسب اللوائح المعتمدة مثل: تكوين الاحتياطيات، أو تخفيض الاشتراكات، أو التبرع به لجهات خيرية، أو توزيعه أو جزء منه على المشتركين على أن لا تستحق الشركة المديرة شيئاً من ذلك الفائض".

و هناك من يعتبر أن هذا الفائض أصلا ليس ملكا للمشتركين بل لصندوق التكافل، إذ يرى احد الباحثين في أمور صناعة التامين التكافلي أن" الفائض ليس ملكاً للمستأمنين يتصرفون فيه كما يشاءون، لان القسط خرج عن ملكهم بالتبرع به، ودخل في ملك الشركة فلا يستطيع المستأمنون أن يدفعوا من فائضه شيئاً إلي المدير، وإذا صفيت الشركة لا يعود الفائض إليهم، وإنما يتصدق به". (**أ.د محمد سعدو الجرف** ، التأمين التعاوني والتكافلي بين الفكر الوضعي والفكر الإسلامي ، قسم الاقتصاد الإسلامي – جامعة أم القرى).

و تنص لوائح شركات التكافل على أن الفائض في صندوق التكافل ملك لحملة الوثائق (المشتركين)، وهو ما ثبته هيئة المحاسبة والمراجعة في المعيار الشرعي رقم (26) والمعيار المحاسبي رقم (12).

هذه الاختلافات، أدت بشركات التامين التكافلي للتعامل مع الفائض المحقق على طريقتها الخاصة نتيجة غياب قاعدة موحدة و متعارف عليها للتوزيع، فبعض الشركات تقوم بتوزيع الفائض التأميني بعدة طرق و هي :

– شمول التوزيع للمشتركين الذين لم يحصلوا على تعويض.

– التوزيع على المشتركين الذين لم يحصلوا على تعويض والذين حصلوا على تعويض اقل من أقساطهم.

و يرى الباحث العضو التنفيذي لهيئة الرقابة الشرعية في شركة البركة للتكافل **الدكتور موسى القضاة**، أن الطريقة التى تحقق معنى التكافل، هي التي لا تفرق في التوزيع بين من حصل على تعويض ومن لم يحصل من المشتركين.

مما سبق و بعد عرض مختلف الآراء حول ملكية الفائض التأميني و طريقة توزيعه، تتوضح لنا أهمية توزيع الفائض بما يحقق مبدأ التكافل و الترابط و التكاتف بين المشتركين، و تمييز شركات التامين التكافلي عن نظيرتها التجارية، إذ تمثل هذه النقطة تحدي كبير بالنسبة لشركات التامين الإسلامية و نقطة اختلاف جوهرية يجب الفصل فيها لتوحيد مواقف شركات التأمين التكافلي إزاء طريقة معالجة الفائض التأميني لتجنب الوقوع في الشبهات.

ب- في حالة العجز:

إذا لم يتحقق الفائض التأميني، إذن هناك عجز بالمعنى الشرعي لمبادئ التأمينات الإسلامية، و هذا يعني أن إيرادات صندوق التكافل للمشتركين اقل من المصروفات، و تنص القوانين التأسيسية لمعظم شركات التامين التكافلي على أن المساهمين ملزمون بتقديم قرضا حسنا* يغطي ذلك العجز، على أن يسدد القرض من فوائض السنوات القادمة .

و يرى بعض المتخصصين أن فكرة إلزام المساهمين في سد عجز صندوق التكافل تتنافى تماما مع المبدأ الأساسي للتامين التكافلي، باعتبار أن المساهمين ليسوا طرفا في عملية التكافل، و على المشتركين العمل على رفع الضرر عن المتضررين بسد العجز المالي للصندوق دون اللجوء إلى الاستدانة من المساهمين.

يعتبر الفائض التأميني من بين القضايا التأمينية الإسلامية العالقة التي يتعين على المجمعات الفقهية الدولية البث فيها، و إيجاد آليات شرعية لوضع حد لهذه الاختلافات، خاصة مع توقعات تنامي صناعة التامين التكافلي في العالم الإسلامي خلال السنتين المقبلتين، إذ من المتوقع أن تصل قيمة الاستثمارات في التأمين التكافلي في منطقة الخليج العربي ما يقارب 75 مليار ريال في السنتين القادمتين (2012-2013).

7.1.تحديات و مخاطر أخرى:

كما أن هناك عدة تحديات مستقبلية أخرى لا تقل أهمية عن السابقة، يمكن أن نلخصها فيما يلي:

– المنافسة الحادة بين شركات التكافل والشركات التقليدية، ومن ناحية أخرى استعداد الشركات التقليدية للمنافسة و التموقع نظرا للقدر الكبير الذي تتمتع به من اقتصاديات الحجم بالإضافة إلى مباشرة العديد منها بإطلاق خطوط إنتاج التكافل.

– نقص اليد العاملة /الخبرة لا تزال تنعكس آثارها السلبية على شركات التأمين التكافلية.

– تركز الاستثمارات في قطاعات معينة قد يؤدي إلى عواقب وخيمة على الشركات إذا حصل انهيار في هذه القطاعات مثل قطاع العقار.

2.الأفـــــاق:

يمكن التنبؤ بمستقبل واعد ينتظر صناعة التامين التكافلي على الرغم من التحديات التي تواجهها، خاصة مع غزو ثقافة التأمين التكافلي للدول الغربية بعد خروج المؤسسات المالية و المصارف الإسلامية من الأزمة العالمية بأقل الخسائر.

كشف تقرير أصدرته «**أرنست أند يونغ**» على هامش فعاليات المؤتمر العالمي للتأمين التكافلي الرابع المنعقد يوم 14 ابريل 2009 بالإمارات، إن سوق التأمين التكافلي مرشحة للنمو بشكل أسرع من التأمين التقليدي على مستوى العالم، بنسبة تتراوح بين 30 و40 % سنويا خلال الأعوام الثلاثة أو الخمسة المقبلة.

ومن المتوقع أن يصل حجم سوق التأمين التكافلي إلى نحو 11 مليار دولار على مستوى العالم في العام 2015 مع تحول الكثيرين من التقليدي إلى التكافلي .

و من المرتقب أن تكون أعلى نسبة نمو للتأمين التكافلي في دول مجلس التعاون الخليجي، وستكون السعودية وماليزيا هما أكبر دولتين في صناعة التأمين التكافلي عالمياً.

واستند الخبراء في توقعاتهم لنمو صناعة التكافل إلى عدة عوامل، أبرزها النمو الاقتصادي الذي حققته دول عدة خصوصا منطقة الخليج مستفيدة من ارتفاع أسعار النفط والنمو الاقتصادي الكبير، إضافة إلى النمو الديمغرافي في أسواق المنطقة، وانتشار الوعي وتزايد أعداد شركات القطاع ودخولها إلى أسواق جديدة. كما أن منتجات التكافل باتت اليوم أكثر طلبا سواء للمسلمين وغير المسلمين، خصوصا فيما يتعلق بمبدأ المشاركة في الأرباح. ويمكن أن يلعب التأمين من قبل البنوك دورا كبيرا في انتشار التكافل مع استمرار النمو في المصارف الإسلامية.

الخاتمة:

أن صناعة التأمين التكافلي لا تزال تواجه جملة من التحديات الإستراتيجية التي تهدد مستقبلها ما لم يتم تطوير حلول شرعية وأدوات فنية من شأنها دعم هذه الصناعة وتأمين مسيرتها الواعدة.

ضرورة التدخل السريع لمواجهة هذه التحديات وتحديد جوانب القصور في صناعة التأمين التكافلي، حيث تتطلب عملا جادا لاستكمال نواقصها ومعالجة ما يشوبها من عجز وما يعتريها من خلل، ومنها غياب التشريع "القانون" المنظم لهذه الصناعة، غياب معيار شرعي خاص في "الضوابط الشرعية للتغطيات التأمينية"، ضعف مهام التفتيش والرقابة الشرعية اللاحقة، إضافة إلى ضعف التأهيل الشرعي لدى منسوبي شركات التأمين التكافلي، إلى جانب غياب الهيئة العليا للتأمين التكافلي الإسلامي.

رغم هذه التحديات الإستراتيجية التي تعرقل مسيرة تطور التامين التكافلي، إلا أن هناك عامل يبشر بمستقبل واعد لهذه الصناعة، وهو هناك توجه جلي جدا نحو البديل الإسلامي على ساحة التامينات العالمية، حيث يقول" مايكل ولتون " : مدير التامين العام في شركة (نيكزس) لوساطة التامين : " نشهد في المنطقة إقبالا واسعا من العملاء على الحلول المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لا لاعتبارات دينية بل لأن بعضها يوفر حماية أفضل مقارنة مع الحلول التقليدية".

الاقتراحات:

- ضرورة رفع درجات التأهيل الشرعي، والفني، والمالي للعاملين في حقل التأمين الإسلامي.
- مساعدة التجارب الحديثة و الفتية في مجال التامين التكافلي في بعض الدول الإسلامية و غير الإسلامية و تثمينها بنقل الخبرات لها من أكثر التجارب تطورا في التامين التكافلي مثل ماليزيا، السعودية...الخ

- دعوة الباحثين من الفقهاء و المهنيين لابتكار نماذج أخرى في التأمينات الإسلامية، و هذا لتوفير منتجات و خدمات تأمين إسلامية تقدم للمستهلك مزايا عملية و تفادي استنساخ المنتجات التقليدية.

- التركيز على الجودة و النوعية و عدم الاكتفاء بالاعتماد على مبدأ مشروعية التأمين التكافلي.

- تسهيل وصول العملاء لخدمات التكافل من خلال التوسع الجغرافي.

- تعاون شركات التكافل فيما بينها داخل الدول فيما

- أن تخصص شركات التكافل جزءا من ميزانيتها سنويا في سبيل تمويل برامج التوعية بحقيقة التكافل و أهدافه.

- إنشاء مركز أبحاث متخصص في صناعة التأمين التكافلي الإسلامي.

المراجع:

- حسين حسين شحاتة ، سلسلة دراسات وبحوث فى الفكر الاقتصادي الإسلامي نظم التأمين التكافلي : بديل إسلامي لنظم التأمين المعاصرة .

- دراسة صالح احمد بدار ،الأستاذ بجامعة الأزهر خبير استشاري فى المعاملات المالية الشرعية

- موسى مصطفى موسى القضاة التحديات التي تواجه صناعة التأمين التكافلي، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر الثاني: للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية

- موسى مصطفى موسى القضاة التامين التكافلي بين دوافع النمو و مخاطر الجمود، ورقة عمل مقدمة لملتقى التامين المنعقد في الرياض 2009.

المراجع باللغات الأجنبية:

- Roland zaatar, Takaful une alternative à l'assurance traditionnelle, 10/03/2008.

- Lezoul Mohamed, Takaful une alternative à l'assurance traditionnelle, séminaire international sur la crise financière, université de constantine, décembre 2009.

- Reyda Ferid BENBOUZID, le développement du takaful et ses perspectives, Paris 2009

-Le Réassureur Africain 22ème Edition, Juin 2008

-Siagh Lachemi : l'islam et le monde des affaires éditions d'Organisation, 2006.

المواقع الالكترونية:

http://www.alzatari.net/research/666.html

http://www.qaradawi.net/site/topics/article.asp

/http://ribh.wordpress.com/documentation

http://www.economie-entreprises.com/adr.php?n=241

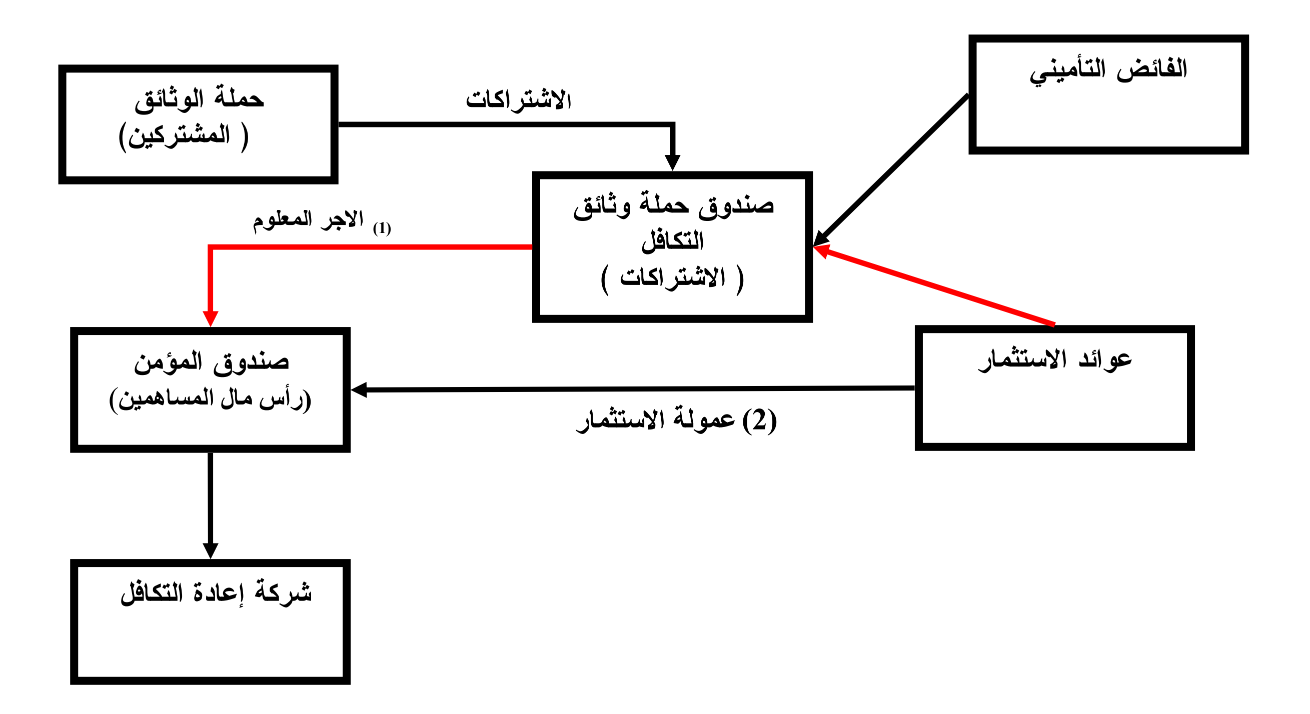
http://www.djazairess.com/fr/infosoir/120311

http://www.almasrifiah.com/2009/10/01/article_286291.html

– الموقع الالكتروني للمجلس العام للبنوك و المؤسسات المالية الإسلامية. www.cibafi.org

الملاحـــــق

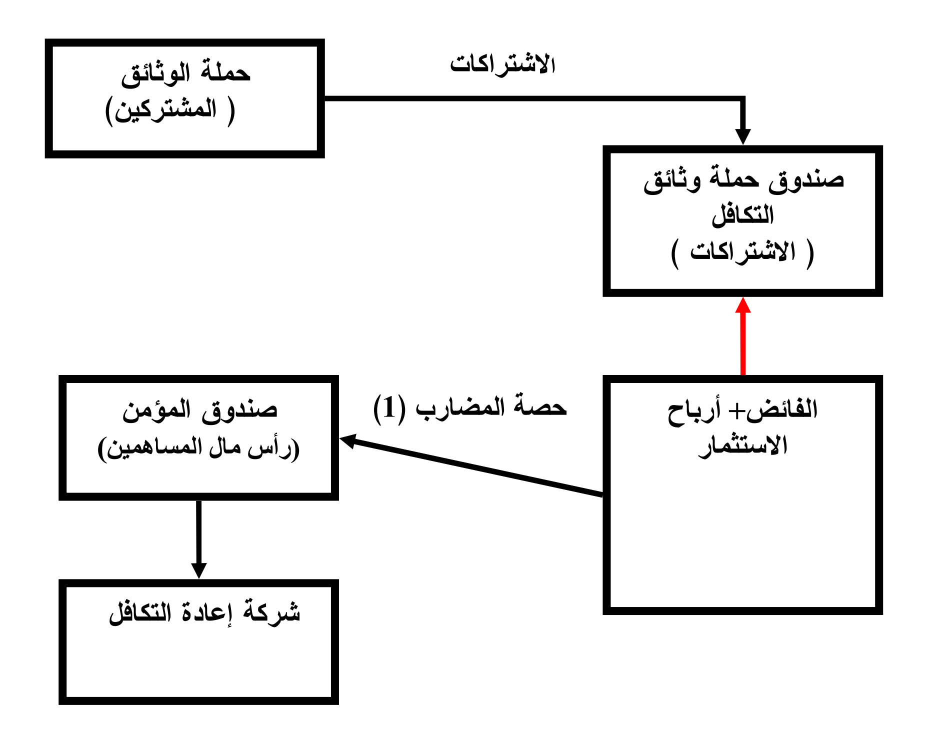
شكل رقم (01): نموذج الوكـــــــالة



(1) عمولة ، يتعلق جزء منها بأداء شركة التكافل .

(2) منحة مقتطعة من عوائد الاستثمارات .

شكل رقم (02): نموذج المضاربة



(1) حصة يتم حسابها بتطبيق نسبة معينة على عوائد الاستثمارات و الفائض التأميني